

CATALOGO CORSI

Lógos realizza percorsi formativi pensati in stretta relazione con le esigenze del cliente, per aiutare l'azienda ed i singoli partecipanti a raggiungere i propri obiettivi personali e professionali. Il nostro team di consulenti progetta e realizza percorsi formativi offrendo:

- La consulenza preliminare sull'**analisi dei bisogni**
- La **progettazione personalizzata**
- La realizzazione di **materiale didattico**
- La costruzione con i partecipanti di un **progetto di sviluppo e applicazione pratica**
- Il servizio di **supervisione post-corso** da parte del docente.

Le **area di intervento**, in linea con i corsi attualmente a catalogo, sono la comunicazione efficace, in pubblico e nella vendita, il Merchandising, la gestione dello stress, il problem solving strategico, la gestione delle riunioni, la formazione formatori, il team building, la selezione e la gestione dei collaboratori.

Le proposte formative si rifanno alla **metodologia esperienziale**. L'apprendimento passa attraverso il FARE, l'OSSERVARE, il RIFLETTERE e l'ATTIVARE processi di crescita e sviluppo dei propri obiettivi personali e professionali. Si tratta di una forma di apprendimento attiva e coinvolgente a livello emotivo e personale, in cui il gruppo rappresenta una risorsa per il confronto e la crescita.

Elenco corsi:

Area vendita

- La comunicazione efficace nella vendita: tecniche e strategie
- Il Merchandising: l'organizzazione del punto vendita

Gestione risorse umane

- La selezione: come scegliere i propri collaboratori
- Il problem solving strategico
- La gestione dello stress
- La gestione delle riunioni
- Formazione formatori

Area teatro e outdoor

- Parlare in pubblico: tecniche di potenziamento del proprio impatto comunicativo
- La comunicazione teatrale
- Team building: la costruzione e la motivazione di un gruppo di lavoro



AREA VENDITA

LA COMUNICAZIONE EFFICACE NELLA VENDITA: TECNICHE E STRATEGIE

Il corso è rivolto a coloro che vogliono sviluppare strategie comunicative di persuasione rivolte alla vendita.

Obiettivo: acquisire tecniche di comunicazione strategica per aumentare la propria potenzialità di negoziazione e vendita.

Contenuti:

- Approccio strategico alla comunicazione
- La costruzione dell'obiettivo
- I sistemi rappresentazionali
- La comunicazione negoziale

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.

IL MERCHANDISING: L'ORGANIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA

Il corso fornisce le tecniche di base per organizzare con efficacia i punti vendita.

Obiettivo: coinvolgere emotivamente il cliente per stimolare l'acquisto, trasformando l'intero punto di vendita in uno strumento d'immagine e business.

Contenuti:

- Il layout del punto vendita
- Il display
- L'esposizione efficace
- La presenza scenica del prodotto
- La vetrina
- Le tecniche per descrivere e valorizzare al meglio un prodotto

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.



GESTIONE DELLE RISORSE UMANE

LA SELEZIONE: COME SCEGLIERE I PROPRI COLLABORATORI

Il corso si indirizza a tutti coloro che vogliono apprendere tecniche base per la selezione e la scelta dei propri collaboratori.

Obiettivo: riconoscere le qualità ed abilità del candidato al posto di lavoro. Ciò che si imparerà a valutare non saranno solo le attitudini e le potenzialità operative dei candidati, ma anche le loro caratteristiche personali, quali le capacità relazionali e comunicative.

Contenuti:

- Le fasi della selezione
- Il colloquio di selezione
- La strategia delle domande
- Lo sviluppo dell'ascolto attivo
- La Programmazione Neurolinguistica e l'Analisi Transazionale nella selezione

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due giornate dalle 09.30 alle 17.30.

LA LEADERSHIP: ORGANIZZARE EFFICACEMENTE IL PROPRIO GRUPPO DI LAVORO

Il corso è rivolto a coloro che vogliono acquisire una maggiore consapevolezza del proprio ruolo, attraverso l'identificazione delle proprie competenze personali e professionali.

Obiettivo: sviluppare uno stile di leadership efficace per migliorare il rapporto di relazione interpersonale con i propri collaboratori.

Contenuti:

- Stili di leadership
- Il leader e il manager
- La definizione del ruolo
- La comunicazione motivante
- Le distorsioni del linguaggio: come riconoscerle e trasformarle strategicamente
- La costruzione degli obiettivi

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti - Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.



LA DELEGA E LA GESTIONE DELLE RISORSE: COME VALORIZZARE I PROPRI COLLABORATORI

Il corso è rivolto a coloro che vogliono sviluppare una gestione efficace delle proprie risorse umane.

Obiettivo: apprendere il valore della delega e utilizzarla per potenziare il senso di responsabilità e la motivazione dei propri collaboratori.

Contenuti:

- La costruzione di un buon processo di delega
- La delega come strumento di gestione del tempo
- Il lavoro di gruppo
- La motivazione dei collaboratori
- I metodi di verifica
- La gestione di un gruppo di successo

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.

IL PROBLEM SOLVING STRATEGICO

Il corso si indirizza a tutti coloro che vogliono sviluppare una capacità di lettura, diagnosi e soluzione innovativa di situazioni lavorative ed organizzative problematiche.

Obiettivo: apprendere e sviluppare strategie di analisi e soluzione di situazioni aziendali problematiche attraverso modalità creative ed innovative.

Contenuti:

- Il pensiero strategico
- La tecnica delle domande
- La tecnica del feedback
- Tecniche e tattiche strategiche
- La comunicazione efficace

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.



LA GESTIONE DELLO STRESS

Il corso si indirizza a tutti coloro che vogliono approfondire i fattori d'incidenza dello stress nella propria vita lavorativa ed imparare a riequilibrarne lo sviluppo.

Obiettivo: sviluppare la capacità di gestione dello stress elaborando uno stile personale di strutturazione del tempo.

Contenuti:

- Analisi delle principali fonti di stress
- Come comunica il corpo
- Eustress e distress
- Il burnout
- Tecniche di rilassamento
- La bioenergetica: cenni teorici e pratici

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.

LA GESTIONE DELLE RIUNIONI

Il corso si indirizza a tutti coloro che vogliono apprendere tecniche efficaci e creative per la gestione delle riunioni.

Obiettivo: potenziare l'organizzazione delle riunioni gestendo al meglio tempo, dinamiche e contenuti attraverso metodologie innovative ed efficaci.

Contenuti:

- L'organizzazione della riunione: ordine del giorno (O.d.G.)
- Tecniche di gestione dell'aula: la presenza scenica, lo spazio e la voce
- I giochi e le dispersioni di tempo
- Il pensiero laterale: i 6 cappelli per pensare
- Il brainstorming
- L'e-meeting

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.



FORMAZIONE FORMATORI

Il corso si indirizza a tutti coloro che sono impegnati in percorsi di formazione e vogliono apprendere tecniche base efficaci e creative per la gestione dei gruppi.

Obiettivo: imparare a progettare, organizzare e gestire al meglio percorsi formativi attraverso metodologie attive ed efficaci.

Contenuti:

- Analisi dei bisogni
- Macroprogettazione e microprogettazione
- Tecniche di gestione dell'aula: la presenza scenica, lo spazio e la voce
- Le dinamiche di gruppo
- I giochi e le dispersioni di tempo
- Tecniche e didattica attiva

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.



AREA TEATRALE E OUTDOOR

PARLARE IN PUBBLICO: TECNICHE DI POTENZIAMENTO DEL PROPRIO IMPATTO COMUNICATIVO

Il corso fornisce le tecniche base per parlare in pubblico.

Obiettivo: sviluppare una capacità comunicativa in pubblico d'impatto, superando e utilizzando le proprie resistenze e timidezze.

Contenuti:

- La comunicazione non verbale
- La gestione dello spazio scenico
- La voce
- L'uso del gesto
- La costruzione di un discorso
- La valenza suggestiva delle parole

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti

Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.

LA COMUNICAZIONE TEATRALE

Il corso si indirizza a tutti coloro che vogliono approfondire le tecniche di public speaking per trovare nuove soluzioni comunicative ed operative efficaci, attraverso attività di ricerca corporea e d'improvvisazione teatrale.

Obiettivo: potenziare le proprie capacità di gestione di un pubblico attraverso l'acquisizione di una maggiore consapevolezza corporea.

Contenuti:

- La comunicazione creativa: l'improvvisazione teatrale come strumento per liberare le proprie potenzialità comunicative
- Analizzare i principali meccanismi di funzionamento della voce
- Potenziare le capacità di ascolto corporeo
- Sviluppare una propria presenza scenica

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Massimo 10 partecipanti - Due incontri dalle 09.30 alle 17.30.



TEAM BUILDING: LA COSTRUZIONE E LA MOTIVAZIONE DI UN GRUPPO DI LAVORO

Il percorso si indirizza a tutti coloro che vogliono approfondire, attraverso una metodologia divertente e positiva, tematiche quali la capacità di un gruppo di lavorare ed elaborare risposte efficaci e creative a situazioni conflittuali e transitorie, lo spirito di collaborazione e raggiungimento comune degli obiettivi, lo stile di leadership dei propri managers o sviluppare la fiducia in se stessi, la motivazione, l'assunzione di responsabilità, la gestione dello stress, l'apertura al cambiamento e la creatività.

Modalità: il percorso, in accordo con gli obiettivi e le esigenze aziendali, si sviluppa in ambienti e luoghi in cui è possibile vivere esperienze di gruppo particolarmente coinvolgenti e formative, con l'aiuto e la supervisione di formatori esperti. Le proposte attraversano diverse ambientazione e modalità d'attuazione, quali il teatro, la vela ed i percorsi nella natura (scalata, rafting, complessi termali e parchi naturali).

Contenuti:

- Lo sviluppo della comunicazione come sinergia tra motivazione, razionalità, emozioni e corpo
- Le tecniche di automotivazione del team
- La responsabilità condivisa e la fiducia
- La costruzione del gruppo
- La leadership
- La gestione del cambiamento
- La gestione dello stress
- La creatività

Metodologia: attraverso un approccio interattivo ed una didattica partecipativa, si utilizzeranno i principali modelli di comunicazione per sviluppare gli obiettivi dei partecipanti in sinergia con gli obiettivi aziendali.

Numero di partecipanti e durata:

Da concordare con l'azienda